

## บทคัดย่อ

กลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง จังหวัดอุทัยธานี เป็นกลุ่มเกษตรกรจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ที่มีความโดดเด่นประสบความสำเร็จในการบริหารกลุ่ม คัดเลือกมาศึกษาการจัดองค์กรชุมชนของเกษตรกร หารูปแบบและปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ ตลอดจนปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น เพื่อเสนอแนะแนวทางการสร้างเสริมความเข้มแข็งของเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำโดยการจัดองค์กรชุมชน ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาจะใช้ข้อมูลจากการสังเกตการณ์ สัมภาษณ์ และสอบถามเกษตรกรที่เป็นสมาชิกในกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง จังหวัดอุทัยธานี ผู้นำชุมชน กรรมการบริหารองค์กรชุมชน และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยกำหนดขนาดตัวอย่าง คือ สัมภาษณ์เชิงลึกกับสมาชิกกลุ่มฯ จำนวน 30 ราย และเจ้าหน้าที่จำนวน 10 ราย วิธีการศึกษา ศึกษาพัฒนาการของการจัดตั้งกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง จังหวัดอุทัยธานี ศึกษาสถานะเศรษฐกิจและสังคม และลักษณะกายภาพของกลุ่มฯ ศึกษาการดำเนินงานด้านการผลิต การตลาด และราคา วิเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของการจัดตั้งกลุ่มฯ โดย การวิเคราะห์จุดเด่น-จุดด้อย-โอกาส-อุปสรรค (SWOT) และกลยุทธ์การพัฒนากลุ่มฯ ประเมินการดำเนินงานของกลุ่มฯด้วยการวิเคราะห์ โดยใช้แบบจำลอง CIPP วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิก และ ระบุประเด็นที่เกี่ยวข้องกับนิเวศวิธีสำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (Ecosystem Approach to Aquaculture, EAA)

ผลการศึกษา พบว่า การพัฒนาการของการจัดตั้งกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง จังหวัดอุทัยธานี รวมกลุ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคาอาหารปลากับโรงงานผลิตอาหารปลา และมีการผลิตอาหารปลาเพื่อใช้ภายในกลุ่มสมาชิก ซึ่งสามารถลดต้นทุนค่าอาหารลงไปได้ประมาณ 60 % กลุ่มได้มีการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์น้ำในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดอุทัยธานี เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ ข้อมูลข่าวสารการเลี้ยง และการตลาด มีการพัฒนาการเพาะเลี้ยงปลาแรด และผลักดันให้ปลาแรดของกลุ่มน้ำสะแกกรัง เป็นสินค้าที่ได้รับการขึ้นทะเบียน สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ของไทย (Geographical Indication: GI) ได้กำหนดให้มีการออมทรัพย์และระดมหุ้น มีการปล่อยกู้ให้แก่สมาชิก นอกจากนี้ ยังมีการจัดหาแหล่งเงินทุนบริหารจัดการภายในกลุ่ม

รายได้ครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง จากการสำรวจ พบว่า รายได้เฉลี่ย 393,235 บาท ต่อครัวเรือนต่อปี ในขณะที่มีรายจ่าย 124,693 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ครัวเรือนมีภาระหนี้เฉลี่ย 75,455 บาทต่อครัวเรือน สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุงเลี้ยงสัตว์น้ำหลายระบบการเลี้ยง ทั้งมีการเลี้ยงในกระชัง ลอยกระชังในแม่น้ำสะแกกรัง และเลี้ยงในบ่อดิน ระบบการเลี้ยงมีทั้งเลี้ยงชนิดเดี่ยว และหลายชนิดร่วมกันในกระชังเดียวกัน การวิเคราะห์ต้นทุน - รายได้ในการเลี้ยงสัตว์น้ำของตัวอย่างสมาชิก พบว่า สมาชิกมีประสบการณ์สามารถดำเนินการเลี้ยง มีรายรับเหนือต้นทุนทุกระบบการเลี้ยง

การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯพบว่า จุดเด่น คือ ผู้นำกลุ่มที่มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในการประกอบอาชีพเลี้ยงปลา มีความมุ่งมั่นในการทำงานเพื่อองค์กร การบริหารจัดการกลุ่มโดยการสร้างเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องการเลี้ยงและการตลาด การพัฒนาการเลี้ยงปลาแรดให้ได้รับการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ การจัดหาปัจจัยการผลิต ข้อจำกัดหรือจุดอ่อนของกลุ่มฯที่ไม่สามารถผลิตให้พอกับความต้องการของสมาชิก เนื่องจากข้อจำกัดของอัตรากำลังผลิตของเครื่องจักร การตลาดยังไม่สามารถต่อรองราคาได้ แหล่งทุนแม้จะมีอยู่แต่จำนวนยังไม่พอกับความต้องการ ขาดแคลนแรงงานในครัวเรือนซึ่งจะส่งผลให้การเลี้ยงสัตว์น้ำไม่ยั่งยืน กลุ่มฯมีโอกา คือ พื้นที่ตั้งองค์กร ตั้งอยู่พื้นที่ใกล้ตลาดทั้งตลาดปัจจัยและตลาดผลผลิต และที่ตั้งยังเป็นแหล่งพันธุ์ปลาธรรมชาติ มีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุน กลุ่มฯมีอุปสรรคในเรื่องสิ่งแวดล้อม น้ำเสีย ปลาเป็นโรค ขาดแหล่งเพาะพันธุ์ปลา กลุ่มฯได้กำหนดกลยุทธ์เชิงรุก คือ กลยุทธ์การขยายช่องทางการตลาด กำหนดกลยุทธ์เชิงป้องกัน คือ

การเพิ่มศักยภาพ/ประสิทธิภาพกลุ่มฯ และกำหนดกลยุทธ์เชิงแก้ไข คือ การสร้างเครือข่ายสนับสนุนการผลิต และ กำหนดกลยุทธ์เชิงรับ คือ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนและองค์ความรู้

ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง **ปัจจัยภายใน** ความผูกพันของสมาชิกกลุ่ม มีความร่วมมือดีกับกลุ่ม เป็นกลุ่มขนาดเล็ก สมาชิกส่วนใหญ่เป็นญาติ รู้จักกัน มีฐานะใกล้เคียงกัน ไม่มีความแตกต่างกันมากนัก ฉะนั้น จึงเจรจากันง่าย ประธานกลุ่มเป็นผู้มีความเสียสละเพื่อส่วนรวม มีความเข้มแข็ง มีความคิดริเริ่มในเชิงสร้างสรรค์ ที่ทำการกลุ่มตั้งใกล้ตลาดทั้งตลาดปัจจัยและตลาดผลผลิต และที่ตั้งยังเป็นแหล่งพันธุ์ปลารวมชาติ การดำเนินงานของกลุ่มฯ ประธานกลุ่มฯและสมาชิกมีการแลกเปลี่ยนทักษะการเลี้ยงปลากันอย่างใกล้ชิด เมื่อมีปัญหาจะปรึกษากันวิชาการในพื้นที่ ซึ่งได้มีการเข้าเยี่ยมฟาร์มกันเป็นประจำ มีการจัดหาปัจจัยการผลิตปัจจัยการผลิตที่สำคัญคือ อาหารปลา และพันธุ์ปลา ได้มีการรวบรวมผลผลิตสมาชิกบางส่วนไปเปิดแผงจำหน่ายเอง มีการนำผลผลิตมาเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปปลาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ **ปัจจัยภายนอก** เจ้าหน้าที่หลายหน่วยงาน ทั้งจากภาครัฐ และเอกชน ให้การสนับสนุน พื้นที่ภายนอกกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง มีแม่น้ำสำคัญ 2 สาย คือ แม่น้ำเจ้าพระยา และแม่น้ำสะแกกรัง ไหลมาบรรจบกัน บริเวณที่ตั้งของกลุ่ม ทำให้มีความอุดมสมบูรณ์ทางทรัพยากรสัตว์น้ำ ปัจจัยด้านทุนดำเนินงาน กลุ่มฯสามารถเข้าถึงแหล่งทุนหลายแหล่ง

แนวทางการพัฒนาสมรรถนะของกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำตำบลท่าซุง **ด้านบุคลากร** ผู้นำควรกระจายงานให้กับผู้อื่น เพื่อไม่ให้หนักอยู่เพียงคนเดียว ซึ่งงานอาจสะดุดลงได้ ควรมีการจัดจ้างพนักงานประจำกลุ่มฯ ควรมีนโยบายจูงใจคนรุ่นใหม่เข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มฯ **ด้านที่ตั้งกลุ่มฯ** ควรจัดหาที่ดินและสำนักงานเป็นสมบัติของกลุ่มฯ **ด้านทุนในการดำเนินงาน** ปัจจุบันมีแหล่งเงินทุนให้เกษตรกรและองค์กรเกษตรกรเข้าถึงได้หลายแหล่ง ทั้งที่เป็นกองทุน สถาบันการเงินของรัฐ และเอกชน ที่ให้การสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจการเกษตร ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ **ด้านการดำเนินงานของกลุ่มฯ** ควรวางแผนการผลิตโดยแบ่งกลุ่มผลิตตามความถนัด นับตั้งแต่กลุ่มเพาะฟัก กลุ่มอนุบาล และกลุ่มเลี้ยงปลาขนาดตลาด นอกจากนี้ ควรมีการกำหนดมาตรฐานปลาเกรด GI เช่นกำหนดขนาดตัว 800 กรัมต่อตัว เป็นต้น เพื่อประโยชน์ในการประชาสัมพันธ์ด้านการตลาด ควรสั่งจ้างบริษัทผลิตอาหารสัตว์ผลิตอาหารตามสูตรที่สมาชิกต้องการ **ด้านการตลาด** ควรมีการขยายช่องทางการตลาด ควรมีการวางแผนการผลิตและการตลาดที่สอดคล้องกัน

.....

## Abstract

Tambon Tasoong Aquaculturist Group in UthaiThani province, a juristic entity group, is chosen for this study because of its outstanding in community management. The objectives are to study the factors that made them successful, obstacles and the enhancement of the aquaculturist group network capacity strength are also included. Data were collected by observing and deeply interviewing 30 aquaculture community members and 10 officers. The research methods are socioeconomic analysis, physical aspects of the group, aquaculture production, market and price on the supply chain, factors for success of group establishment by Strength-Weakness-Opportunities-Threat (SWOT analysis). Furthermore, There are aquaculture co-management development, the assessment of the group by the Context Input Process and Product (CIPP model), and Ecosystem Approach to Aquaculture (EAA).

The results show that the establishment of Tasoong Aquaculturist Group in Uthai Thani has the objectives to enhance fish meal price negotiation against feed mill entrepreneurs. There has been fish meal production used within group members to reduce cost up to 60%. The group has generated the network to town district for culture knowledge and market information exchange. Giant Gourami of Sakae Krang River basin specie was successfully cultured and developed to be authorization registered according to Thai Geographical Indication (GI). There were saving, lending and fund raising activities among group members. Also sourcing activities for group management were settled.

From the survey Household income of Tasoong Aquaculturist was averagely 393,235 baht per year. The average expenditure was 124,693 baht per year. The debt was 75,455 per year. Culture systems are varied which are cage, cage in the Sakae Krang River and pond. There were both monoculture and polyculture system. From the cost-revenue analysis, the group members with experiences gained profit in all systems of culture.

From the SWOT analysis, the strength factors are proficiency of leaders, target orientation , networking, knowledge management among group members and the development of Giant Gourami culture according to Geographical indication. In terms of weaknesses, there are inadequate production capacities. Members have lack of negotiating power and capital. The household members are short handed for the sustainable production in the long run. In terms of opportunities, the location is near factor markets and product market. The location itself is the source of natural seeds and there are public and private sector to support the organization. On the other hand, the threat factors include obstacle from the environment, waste water, fish diseases, and lack of seed sources. SO strategy of the group is to expand distribution channel. ST strategy is to increase potential/efficiency of the group. WO strategy is to build networking to support production and WT strategy is to access capital and knowledge better.

Internal factors affecting the operational success of Tasoong Aquaculturist Group are as follow. Members have commitment to the group and cooperate well. There are small group of members who are mostly familiar relatives. The social status is the same so they can understand each other well. The group leaders dedicate themselves with solid and initiative manners. The office locates near factors, product markets and source of wild seeds. The leader and group members share their skills and knowledge well.

When facing problem they will contact regional fishery biologists who visit their farms regularly. Members help each other to source important factor slike seeds and fish meals. Moreover, members have collected their produces themselves to sell at the sites without middle men and the produces are processed to be more value added varieties of products as well.

In terms of external factors, there are public and private organization to support the group. The location nearby are Chao Phraya River and Sakae Krang River estuary so it is abundant with fisheries resources. For the aspect of working capital, they can access to sources of fund providers.

The capacity building of Tasoong Aquaculturist Group are composed of personnel, location, working capital, operational and marketing. In terms of personnel, leaders should share workloads to other members so there is not too much burden for one person and to avoid interruption of the work. There should be permanent officers and the incentives for new generations to join the group. In terms of location, the group may have their own land and office. In terms of working capital, there are many sources of fund for aquaculturists and the organization such as project fund providers and various financial institution that support agribusiness with soft loans. In terms of group operational, there should be production plan according to specialty of members from hatchery, juvenile rearing to market size rearing. Moreover, the standard of cultured Giant Gourami should be set up such as 800 g./fish for the marketing purpose. The feed production should be outsourced according to the requirements of members. In term of marketing, there should be more distribution channels and the production plan should be coherent with the marketing plan accordingly.

.....